



Gewusst wie: Erfolgreich werben mit eBay-Anzeigen

Gewusst wie: Erfolgreich werben mit eBay-Anzeigen

Auch wenn Händler bei eBay ein nach wie vor immenses E-Commerce-Potenzial erwartet, wird es immer schwieriger, auf der Plattform die Spitzenplätze zu belegen. Mit 25 Millionen Verkäufern und 1,1 Milliarden Artikeln weltweit ist eBay ein umkämpfter Marktplatz. Und viele Händler wollen hier dieselben Produkte verkaufen wie Sie!¹

Die Optimierung Ihrer Präsenz auf eBay ist daher enorm wichtig. Doch auch sie garantiert nicht, dass Ihre Artikel gefunden werden. Hier kommen die eBay-Anzeigen ins Spiel.

In diesem eBook zeigen wir Ihnen, wie das Anzeigenformat zu mehr Visibilität Ihrer Angebote, einem höheren Markenbekanntheitsgrad und natürlich auch zu steigenden Verkaufszahlen beitragen kann.



¹ <https://www.digitalcommerce360.com/2018/02/28/ebay-by-the-numbers/>

Lassen Sie die Konkurrenz hinter sich

Vielen Verkäufern fällt es schwer, den „Beste Ergebnisse“-Algorithmus von eBay allein über die organische Suche zu knacken. Aus diesem Grund hat eBay das Format der „eBay-Anzeigen“ entwickelt, mit dem Händler die Sichtbarkeit beliebter, stark umkämpfter Artikel erhöhen können. Offenbar mit Erfolg: Eigenen Berichten des Marktplatzes zufolge konnten Verkäufer ihre Visibilität um bis zu 30 % steigern.²

Wenn das kein Argument ist, die Anzeigen einmal selbst auszutesten!

WIE FUNKTIONIERT'S?

Ähnlich wie bei den Gesponserten Anzeigen von Amazon und Google AdWords handelt es sich auch bei den eBay-Anzeigen um ein kostenpflichtiges Werbeformat zur Steigerung der Sichtbarkeit von Angeboten und Marken.

Allerdings bieten die eBay-Anzeigen gegenüber den anderen Pay-per-Click-Modellen einen klaren Vorteil: Bei Gesponserten Anzeigen und AdWords zahlen Sie als Werbetreibender, wenn jemand auf Ihre Anzeige klickt. Bei den eBay-Anzeigen zahlen Sie nur bei Erfolg: Erst, wenn ein Käufer auf die Anzeige klickt und das Produkt dann binnen 30 Tagen kauft, werden Gebühren fällig.

Das macht die eBay-Anzeigen zu einer besonders risikoarmen Werbemethode – Sie verschwenden Ihr Budget nicht für Klicks, die keine Verkaufserfolge nach sich ziehen!

WO ERSCHEINEN DIE EBAY-ANZEIGEN?

Mit eBay-Anzeigen bringen Sie Ihre besten Artikel bei den Käufern auf den Schirm, die gerade aktiv nach diesen Produkten suchen. Die Anzeigen werden sowohl auf Desktop- als auch auf mobilen Geräten prominent platziert – auf der Suchergebnisseite, aber auch an anderen wichtigen Stellen wie der Artikelansicht und den Seiten unter „Mein eBay“. Auf Mobilgeräten erscheinen die Anzeigen an den besten Positionen in den Suchergebnissen.

Übrigens werden die Anzeigen nur auf der Website des Landes geschaltet, für das Sie sich registriert haben (z. B. eBay.de), nicht auf internationalen Seiten.

² <http://pages.ebay.com/seller-center/listing-and-marketing/promoted-listings.html>

So gelingt der Einstieg

➤ **VERWENDEN SIE EBAY-ANZEIGEN FÜR IHRE BELIEBTESTEN ARTIKEL**

eBay empfiehlt, vor allem neue, spannende Produkte, saisonale Specials oder Bestseller mit den Anzeigen zu bewerben – und nicht unbedingt Artikel mit schwacher Verkaufsleistung.³ Ist die Conversion-Rate niedrig, bringen eBay-Anzeigen zwar möglicherweise mehr Traffic auf die Angebotsseiten, der Effekt auf die tatsächlichen Verkaufszahlen bleibt dann aber wahrscheinlich überschaubar.

Überlegen Sie also, welche Produkte besonders von mehr Sichtbarkeit und Traffic profitieren würden – unter Berücksichtigung der aktuellen Abverkaufsrate Ihrer Produkte. Welche Artikel verkaufen sich konstant gut? Setzen Sie auf ständig verfügbare Waren, Ihre Verkaufsschlager und saisonale Must-Haves.

➤ **STARTHILFE FÜR NEUE PRODUKTE**

Mit eBay-Anzeigen können Sie Artikel, die in der organischen Suche mäßig gut abschneiden, zu echten Stars machen. Die Anzeigen können aber auch den Start neuer Angebote unterstützen und Ihnen helfen, frühzeitig weit oben in den Suchergebnissen aufzutauchen.

➤ **DEN ANZEIGENTARIF IMMER IM BLICK**

Der gewählte Anzeigentarif wirkt sich unmittelbar darauf aus, wo und wann Ihre Anzeigen geschaltet werden, deshalb sollten Sie ihn sorgsam abwägen. Machen Sie sich mit den durchschnittlichen Tarifen für jede Kategorie vertraut, bevor Sie Angebote einstellen. So sehen Sie, was andere Verkäufer investieren, und können besser entscheiden, welche Artikel Sie bewerben möchten. Grundsätzlich ist es sinnvoll, stärker in Artikel mit hohem Konkurrenzdruck zu investieren.

➤ **STICHWORT ANZEIGENRELEVANZ**

Der richtige Anzeigentarif ist zweifellos wichtig, aber nicht das Einzige, woran Sie denken müssen. Damit Ihre Anzeigen geschaltet werden, müssen Ihre Artikel auch für die Suche des Käufers relevant sein. Achten Sie darauf, dass Ihre Angebote rundum optimiert sind, der richtigen Kategorie zugeteilt wurden und im Titel alle relevanten Keywords aufweisen.

➤ **VORAUPLANEN**

Denken Sie langfristig und erstellen Sie gezielte Promotions und Kampagnen, die mit Feiertagen, Events und saisonalen Vorlieben zusammenfallen. So ziehen Sie besonders kaufwillige Kunden an. Beispiele hierfür wären der Beginn einer Modeseason oder ein bevorstehendes Großereignis. Überlegen Sie, ob Sie Produkte mit einem klaren Bezug dazu haben.

➤ **LEISTUNG ANALYSIEREN, WETTBEWERBSFÄHIG BLEIBEN**

Unsere Empfehlung: Überprüfen Sie regelmäßig Ihre Kampagnen und passen Sie bei Bedarf die Anzeigentarife an, um konkurrenzfähig zu bleiben. Unterziehen Sie neue Artikel grundsätzlich einem Testlauf und fügen Sie Ihren Kampagnen neue Angebote hinzu. Damit gehen Sie kein Risiko ein – schließlich zahlen Sie nur bei einem Verkauf. Diese zeitintensive Aufgabe kann übrigens ChannelAdvisor perfekt für Sie übernehmen. Nutzen Sie unsere Filter, um Ihre Kampagnen automatisch zu skalieren und Artikel nach eigenen Kriterien hinzuzufügen oder zu entfernen.

³ <https://verkaeuferportal.ebay.de/anzeigen>

Was Sie noch über eBay-Anzeigen wissen sollten

- eBay-Anzeigen stehen allen aktiven Abonnenten eines eBay Shops in Deutschland zur Verfügung. Die Anzeigen können für Paket-, Einzel- und Festpreisangebote in den meisten Kategorien geschaltet werden. Das Programm wird laufend um neue Kategorien erweitert.
- Um die eBay-Anzeigen nutzen zu können, müssen Sie keinen hohen Rang in der Sortierung „Beste Ergebnisse“ haben. Die erhöhte Sichtbarkeit kann sich allerdings positiv auf Ihre Platzierungen in dieser Sortierung auswirken.
- eBay-Anzeigen können nicht für Auktionen geschaltet werden. Auch eignen sie sich nicht besonders für Sammlerstücke oder limitierte Auflagen. Solche sehr spezifischen Artikel tauchen ohnehin mit hoher Wahrscheinlichkeit in den Suchergebnissen interessierter Käufer auf, ganz ohne Extra-Werbung.

Fazit

eBay-Anzeigen sind ein hervorragendes Werkzeug, um Ihren Bekanntheitsgrad auf dem Marktplatz zu steigern. Wählen Sie geeignete Artikel und legen Sie den passenden Anzeigentarif fest, und Sie haben wenig zu verlieren und jede Menge zu gewinnen!

Wir helfen Ihnen, sich in der Welt der Marktplätze zurechtzufinden. Für weitere Informationen über ChannelAdvisor besuchen Sie uns unter www.channeladvisor.de oder senden Sie eine E-Mail an deteam@channeladvisor.com.



ABONNIEREN SIE UNSER BLOG



**VEREINBAREN SIE EINEN TERMIN
FÜR EINE LIVE-DEMO**



**ABONNIEREN SIE UNSEREN
NEWSLETTER**

channeladvisor® 

Der globale Standard für führende E-Commerce-Anbieter.

Copyright 2018 ChannelAdvisor Corporation. Alle Rechte vorbehalten.

+49 (0) 3070 0173 253
WWW.CHANNELADVISOR.DE
DETEAM@CHANNELADVISOR.COM